



# ADVANCED NEGOTIATION

Domina el arte de negociar con estrategias de alto impacto



22, 23, 24, 29, 30 DE ABRIL 2025

— LIVE VIRTUAL



Traducción simultánea

## ADVANCED NEGOTIATION

Ser hábil en la negociación te permitirá formar, mantener y fortalecer relaciones con colegas, proveedores y clientes. Negociar es una habilidad que se desarrolla con práctica, pero perfeccionarla requiere revisar sus fundamentos con el apoyo de personas expertas.

A través del análisis de casos, juegos de rol y actividades interactivas, explorarás las técnicas más efectivas para convertirte en una persona negociadora destacada. Este es un programa dinámico y participativo diseñado para ayudarte a obtener resultados exitosos en situaciones complejas.



### DIRIGIDO A

Gerentes/as generales, directores/as, abogados/as, consultores/as, y gerentes/as y subgerentes/as que deseen perfeccionar sus habilidades en la resolución creativa de conflictos. También a ejecutivos/as que negocian a diario y necesitan herramientas para mejorar su desempeño.



### BENEFICIOS

El programa enseña a implementar estructuras y dinámicas de negociación, conflicto y poder en situaciones bilaterales y multilaterales, aplicando técnicas competitivas en ofertas, concesiones, contraofertas y cierres. Además, se enfoca en identificar los intereses, opciones y argumentos de las demás partes, así como en reconocer comportamientos individuales para gestionar conflictos.

# Programa Académico

| SESIÓN 01                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | SESIÓN 02                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | SESIÓN 03                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | SESIÓN 04                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | SESIÓN 05                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>La naturaleza de las negociaciones efectivas</b></p>  <p><b>Temas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• El marco de las situaciones de conflicto como competitivas versus cooperativas.</li> <li>• Cómo resistir el atractivo de la profecía autocumplida.</li> <li>• Formas de encontrar el encaje entre situaciones, estrategias y estilos de negociación.</li> <li>• Las características de las personas negociadoras exitosas, las relaciones de negociación y los procesos de negociación.</li> </ul> | <p><b>Estrategias de negociación</b></p>  <p><b>Temas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Las etapas predecibles de negociaciones exitosas.</li> <li>• Estrategias efectivas de negociación competitiva: tácticas para reclamar valor.</li> <li>• Las técnicas de ofertas, concesiones, contraofertas y cierres.</li> <li>• Estrategias efectivas de negociación cooperativa: tácticas de creación de valor.</li> </ul> | <p><b>Negociación basada en principios</b></p>  <p><b>Temas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La colaboración como gestión constructiva de las diferencias: el enfoque de la negociación basada en principios.</li> <li>• Cómo separar a las personas del problema.</li> <li>• Herramientas para centrarse en intereses, no en posiciones.</li> <li>• La creación de opciones para beneficio mutuo.</li> </ul> | <p><b>Negociaciones entre departamentos</b></p>  <p><b>Temas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Equilibrio de intereses departamentales y organizacionales en situaciones de conflicto.</li> <li>• El rol de la representación departamental en las negociaciones dentro de la organización.</li> <li>• Cómo resolver el dilema de la negociación: equilibrar las preocupaciones de fondo y las relaciones.</li> <li>• Tácticas para reivindicar y crear valor en relaciones organizacionales en curso.</li> </ul> | <p><b>Negociación entre múltiples partes</b></p>  <p><b>Temas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cómo navegar la complejidad de la negociación multipartita.</li> <li>• Identificación de intereses y agendas múltiples, a menudo en conflicto.</li> <li>• Desarrollo y mantenimiento de coaliciones viables: la importancia de la confianza.</li> <li>• El uso del poder, la influencia y la autoridad informal en negociaciones multipartitas.</li> </ul> |

Impartido por:

## WILLIAM KAHN

PH.D. IN PSYCHOLOGY, YALE UNIVERSITY



- Kahn es profesor de Comportamiento Organizacional en Boston University School of Management, donde imparte clases a alumnos de MBA y Doctorado. Su trabajo académico se centra en el estudio de la creación de organizaciones de alto desempeño, con un enfoque especial en la resolución de conflictos, la mediación, la negociación, el liderazgo y la gestión del cambio.
- En cuanto a su experiencia laboral y de consultoría, Kahn ha dirigido investigaciones y trabajado como consultor en la creación de relaciones de trabajo efectivas, poniendo énfasis en equipos de gestión de alto desempeño. Entre sus clientes destacan empresas y organizaciones como Teradyne, General Electric, BBN/GTE Technologies, Idea Scope Associates, Boston Medical Center y DataSys Corp, entre otras.
- En el ámbito académico, Kahn ha publicado artículos en prestigiosas revistas como The Journal of Applied Behavioral Science, Academy of Management Review, Administrative Science Quarterly y Human Relations. Además, es autor de varios libros y forma parte del Comité Editorial del Journal of Management Education.
- A lo largo de su carrera, Kahn ha recibido numerosos premios y reconocimientos, entre ellos el Best Paper Award de la Academy of Management Review y el Broderick Prize for Teaching otorgado por Boston University School of Management.

# ADVANCED NEGOTIATION

**Fechas:** Martes 22 – Miércoles 23 – Jueves 24 – Martes 29 – Miércoles 30 de **abril 2025**.

**Duración:** 10 horas.

**Modalidad:** Live virtual.

## Horarios

| PAÍS                                                         | Hora inicio y término | PAÍS                                         | Hora inicio y término |
|--------------------------------------------------------------|-----------------------|----------------------------------------------|-----------------------|
| Costa Rica – El Salvador<br>Guatemala – Honduras – Nicaragua | 08:00 – 10:00         | Colombia – Ecuador – México<br>Panamá – Perú | 09:00 – 11:00         |
| Venezuela – Bolivia<br>Paraguay – Puerto Rico                | 10:00 – 12:00         | Argentina – Brasil<br>Chile – Uruguay        | 11:00 – 13:00         |

### VALORES

**860 USD** PASE  
INDIVIDUAL

**775 USD** PASE  
CORPORATIVO  
(MÁS DE 3 PERSONAS)